

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА**

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ТА ЗАВДАННЯ

**для самостійної роботи
з навчальної дисципліни**

«ТРЕНІНГ-КУРС START-UP»

*(для студентів освітнього рівня «бакалавр»
спеціальності 051 – Економіка)*

**Харків
ХНУМГ ім. О. М. Бекетова
2018**

Методичні рекомендації та завдання для самостійної роботи з навчальної дисципліни «ТРЕНІНГ-КУРС START-UP» (для студентів освітнього рівня «бакалавр» спеціальності 051 – Економіка) / Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова; уклад. Д. О. Серьогіна. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018 – 12 с.

Укладач канд. екон. наук Д. О. Серьогіна

Рецензент

Н. І. Склярчук, канд. екон. наук, доцент Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова

*Рекомендовано кафедрою економіки підприємств міського господарства,
протокол № 1 від 28 серпня 2018 р.*

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
ЗАГАЛЬНИЙ ОПИС САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ.....	4
РОЗГОРНУТА ПРОГРАМА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ.....	5
ІНФОРМАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	12

ВСТУП

Метою викладання навчальної дисципліни «Тренінг-курс «Start-up» є надання студентам системи теоретичних знань і прикладних навичок із започаткування та організації start-up, економічного обґрунтування напрямку його діяльності та забезпечення успішного функціонування.

Головними завданнями вивчення дисципліни «Тренінг-курс «Start-up» є формування у студентів компетенцій, достатніх для виконання комплексних завдань зі створення інноваційного формату підприємницької діяльності start-up та управління розвитком новоствореного підприємства.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен:

знати:

- сутність, логіку формування та функціонування start-up;
- особливості розробки бізнес-моделі компанії у форматі start-up;
- прикладні методики відбору та оцінки персоналу компанії;
- особливості залучення інвестицій для реалізації проекту;
- основні аспекти ефективного брендингу та просування start-up продуктів;
- технологію побудови партнерських зв'язків.

вміти:

- оцінювати та обирати інноваційні ідеї для реалізації у форматі start-up;
- обирати ефективні форми залучення капіталу;
- презентувати бізнес-ідеї інвесторам, постачальникам, споживачам;
- формувати команду проекту, правильно обирати цільову аудиторію та засоби комунікацій.

мати компетентності:

- здатність обрати ефективну бізнес-модель start-up;
- здатність аналізувати можливі варіанти фінансування діяльності start-up ;
- здатність розробляти бізнес-план для start-up;
- здатність підбирати персонал, здатний працювати у форматі start-up;
- здатність побудови партнерства для ефективного функціонування start-up;
- здатність обирати оптимальні напрями інтерактивного маркетингу, просування в соціальних мережах.

ЗАГАЛЬНИЙ ОПИС САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Під час вивчення дисципліни студент повинен ознайомитися із навчальною програмою дисципліни, її структурою, формами та методами навчання, видами та методами контролю знань. Тому для кращого опанування матеріалу пропонується вивчення дисципліни за двома модулями:

1. Змістовий модуль 1 Започаткування та організація функціонування start-up.
2. Змістовий модуль 2 Обґрунтування напрямку start-up діяльності та забезпечення успішного функціонування.

Самостійна робота – головний спосіб вивчення дисципліни, органічна частина навчального процесу. Вона допомагає глибоко засвоїти матеріал, закріпити знання, поглибити вміння та навички в пізнавальній діяльності, творчо мислити; виховує організованість і дисциплінованість, активність та ініціативу, наполегливість у досягненні мети; сприяє виробленню власних прийомів і методів пізнання, вчить раціонально організовувати та контролювати робочий час.

Результативність самостійної роботи визначається плануванням і організацією, високою культурою розумової праці, навчально-методичним керівництвом із боку викладача. Під час вивчення дисципліни необхідно ознайомитися з головними розділами, темами, питаннями та рекомендованою літературою. Програма дисципліни є джерелом самоконтролю, особливо при підготовці до заліку.

Диференційований залік – завершальний етап вивчення дисципліни загалом. Підготовка до нього починається з першого дня занять і триває протягом усього семестру. Удосконалення навчального процесу передбачає підвищення ролі самостійної роботи. З цією метою дещо скорочується обов'язкове аудиторне навантаження та вивільняється час для самостійної діяльності студентів.

РОЗГОРНУТА ПРОГРАМА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1 ЗАПОЧАТКУВАННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ START-UP

Тема 1 Започаткування та бізнес-планування start-up

У процесі вивчення цієї теми необхідно звернути увагу на такі питання:

1. Start-up як інноваційний формат започаткування бізнесу.
2. Особливості функціонування start-up.
3. Бізнес-моделювання у форматі start-up.

Завдання для самостійного опрацювання.

1. Особливості start-up як форми започаткування бізнесу.
2. Змістовні характеристики кожного етапу життєвого циклу start-up.
3. Головні положення законодавства України, що регулюють утворення та функціонування start-up.

4. Напрями вдосконалення українського законодавства щодо функціонування start-up.
5. Головні напрями діяльності українських start-up.
6. Потенційно перспективні напрями діяльності українських start-up.
7. Традиційний і новаторський підхід до бізнесу.
8. Особливості розробки бізнес-моделі start-up.
9. Бізнес-моделі успішних світових start-up.
10. Бізнес-моделі українських start-up.
11. Особливості оцінювання бізнес-моделі start-up.
12. Чому фахівці вважають, що традиційні бізнес-моделі не здатні ефективно функціонувати у форматі start-up?
13. Що означають терміни «бізнес-модель інновації» та «інноваційна бізнес-модель»? Які існують між ним розбіжності?
14. Які бізнес-моделі використовують відомі та успішні інноватори?
15. Які бізнес-моделі найприйнятніші для українських start-up? Чому?

Практичне завдання

Написати коротке есе у підтримку або заперечення ствердження того, що українські start-up є вагомим важелем інноваційного розвитку економіки України.

Тема 2. Започаткування діяльності start-up

У процесі вивчення даної теми необхідно звернути увагу на такі питання:

1. Створення start-up.
2. Відбір персоналу до start-up.

Завдання для самостійного опрацювання

1. Взаємозв'язок бізнес-ідеї, напряму діяльності start-up та назви майбутнього інноваційного підприємства.
2. Визначення місії та цілей start-up відповідно до перспектив його діяльності.
3. Головні чинники, які враховуються під час розробки фірмових констант.
4. Які фактори впливають на вибір форми організації бізнесу?
5. Які елементи враховуються під час визначення вартості персоналу фірми?
6. Які проблеми відбору персоналу виникають при формування команди start-up?
7. Чи завжди потрібна команда для роботи start-up?

Практичне завдання «Вибір правової форми start-up»

П'ять інвесторів мають намір заснувати start-up (Іван, Олексій, Віктор, Роман, Петро). Їхні вкладення в установчий капітал становлять 20 тис. грн (Іван), 35 тис. грн (Олексій), 40 тис. грн (Віктор), а також по 3 тис. грн

(Роман і Петро). Запланований річний оборот start-up в майбутньому у 2 млн. грн. та чисельність найманих працівників – 10 осіб.

Є думка обрати для start-up або товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ), або відкрите акціонерне товариство (публічна компанія). Три головних інвестора (Іван, Олексій, Віктор) виставляють певні вимоги щодо правової форми start-up. В таблиці їх вимоги наведені таким чином, що в підсумку кількість балів за кожною вимогою складає 20 балів. Інвестори Роман і Петро вимог щодо правової форми start-up не виставляють для них головне – обмеження їх відповідальності за зобов'язаннями start-up.

Вам необхідно:

– відмітити ті комірки в наведеній нижче таблиці, які відповідають одній з правових форм start-up;

– яку правову форму доцільно обрати, якщо:

а) рівень виконання окремих вимог головних інвесторів згідно з уявленнями цих інвесторів різний;

б) передбачено, що рішення щодо управління start-up приймаються більшістю голосів, та визначаються внеском кожного з інвесторів в установчий фонд.

Таблиця 1 – Вихідні дані для вибору правової форми start-up

Вимоги до правової форми start-up	Правова форма start-up		Оцінка значущості вимог інвесторів		
	ТОВ	БАТ	Іван	Олексій	Віктор
1 Частки в start-up можуть передаватись іншим особам			3	4	2
2 Необхідно забезпечити розміщення часток інвесторів на фондовій біржі			4	3	3
3 Чисельність управлінського апарату – мінімальна			4	2	5
4 Витрати на реєстрацію обраної правової форми start-up – мінімальні			2	2	5
5 Бажано мати можливість не публікувати фінансову звітність			4	3	3
6 Забезпечити можливість випускати на фондовий ринок цінні папери			3	6	2
Підсумок			20	20	20

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2 ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМКУ START-UP ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УСПІШНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

Тема 3 Розбудова start-up

У процесі вивчення цієї теми необхідно звернути увагу на такі питання:

1. Бренд-менеджмент start-up.
2. Позиціонування start-up.

Завдання для самостійного опрацювання

1. Часові параметри формування бренду.
2. Проблеми оцінювання вартості бренду.

3. Проблеми ребрендігу : визначення часових та фінансових витрат.
4. Головні компетенції start-up та їхня ідентифікація.
5. Ідентифікація купівельного профілю споживача продукції start-up.
6. Визначення напрямів диференціації start-up.
7. Вибір варіантів та характеристик для позиціонування start-up.

Практичне завдання

1. Розглянути Інтернет сайти за сферою вашого майбутнього start-up, проаналізувати їх:
 - чим відрізняються;
 - з чим пов'язаний їхній успіх;
 - особливості;
 - чого недостатньо.
2. Придумати бренд, емблему для майбутнього start-up.
3. Визначитись із конкретною групою споживачів (позиціонування товару) по кожному start-up.
4. Придумати рекламу для start-up.
5. Визначитись, хто буде фінансувати ідею.

Тема 4 Фінансове забезпечення функціонування start-up

У процесі вивчення цієї теми необхідно звернути увагу на такі питання:

1. Залучення капіталу.
2. Побудова партнерства.

Завдання для самостійного опрацювання

1. Особливості формування ринку венчурного капіталу в Україні.
2. Динаміка діяльності венчурних фондів в Україні.
3. Класичні венчурні фонди та венчурні фонди прямого інвестування.
4. Проблеми формування венчурної індустрії в Україні.
5. Бар'єри розвитку венчурного формату реалізації інновацій : українські реалії.
6. У чому полягають особливості спілкування з різними типами інвесторів?
7. Як знайти бізнес-ангела?
8. Як краще захистити свою ідею від копіювання?
9. Які бізнес-інкубатори в Україні надають стартовий капітал start-up?
10. У чому полягає головна особливість побудови партнерства з широко формальними цілями?
11. У який спосіб можна спрогнозувати орієнтири та планові результати партнерства?
12. «Шмузінг» під час спілкування з партнерами. Сутність та доцільність його застосування.

Практичне завдання

Започаткувавши start-up, який починає працювати як акціонерне товариство з наступного року (01.01.2019.). Ви визначаєте передумови його функціонування.

Вам необхідно :

1. Класифікувати фінансові передумови (вимоги до руху засобів) start-up відповідно до наведеної нижче такої схеми:

Витрати, що вимагають капіталу	Витрати, що зменшують капітал	Доходи, що вивільнюють капітал	Доходи, що збільшують капітал
--------------------------------	-------------------------------	--------------------------------	-------------------------------

2. Розрахувати потребу в капіталі на 31.05.2019.

3. Розрахувати потребу start-up у фінансах і грошових коштах із врахуванням фінансових потоків, запланованих на період між 01.04 і 31.05.2019.

4. У наслідок яких дій забезпечиться потреба у фінансах?

Таблиця 2 – Потреба в фінансах

Період	Подія	Сума, євро
02.01.2019 – 31.03.2019.	1 Одержання банківського кредиту	3 000
	2 Вкладення грошових коштів Товариства	2 000
	3 Закупка матеріалів з розрахунками за постачання	2 300
	4 Надання позики філіалу start-up	600
01.04.2019 – 31.05.2019	5 Надходження виручки від продажу продукції (2 500 євро) зокрема:	2 000
	а) припадає на собівартість;	
	б) припадає на прибуток.	500
	6 Виплати заробітної плати	4 000
	7 Виплати відсотків по залученому капіталу	100
	8 Викуп частки співвласника, який виходить з Товариства (повернення власного капіталу)	500
	9 Погашення банківського кредиту	1 000
	10 Виплата відсотків по кредиту	50
	11 Одержання позики	500
	12 Продаж з оплатою поставки непотрібних матеріальних ресурсів	500
	13 Сальдо: зміни залишку грошових коштів.	50

Тема 5 Комунікативна підтримка функціонування start-up

У процесі вивчення цієї теми необхідно звернути увагу на такі питання:

1. Розробка програми лояльності start-up.
2. Формування програми соціальної відповідальності start-up.

Інтерактивний маркетинг у форматі start-up.

Завдання для самостійного опрацювання.

1. Існуючі стандарти формування програм лояльності.
2. Досвід зарубіжних компаній щодо формування та реалізації програм лояльності.
3. Досвід українських компаній щодо забезпечення лояльності клієнтів.
4. Маркетингові дослідження цільових споживачів як необхідна умова розробки ефективних програм лояльності.
5. Вимоги до персоналу, що працює в програмах лояльності.
6. Методика управління взаємовідносинами із соціумом.

7. Формування програми соціальної відповідальності start-up.
8. У чому полягає різниця між індивідуальною та корпоративною соціальною відповідальністю?
9. Особистий імідж керівника (лідера) та його роль у формуванні та реалізації корпоративного іміджу?
10. Стратегічні комунікації, їхня сутність і роль у зв'язках із громадськістю?
11. Інтерактивний маркетинг у форматі start-up.
12. Порівняльна оцінка традиційного та інтерактивного маркетингу.
13. Цінові моделі розміщення інформації та критерії їх вибору.
14. Економічна доцільність використання мобільного маркетингу.
15. Взаємозв'язок інноваційної діяльності підприємств хай-тек галузі та розвитком інтерактивного маркетингу.
16. Визначення доцільності ведення маркетингу в соціальних мережах.
17. Головні інструменти просування в соціальних мережах та принципи їх відбору та оцінювання.

Практичне завдання

Розробити програму зв'язків із громадськістю та запропонуйте методи просування власної бізнес-ідеї на ринок.

Тема 6 Обґрунтування економічної доцільності функціонування start-up

У процесі вивчення даної теми необхідно звернути увагу на такі питання:

1. Обґрунтування бізнес-плану start-up.
2. Презентація start-up та бізнес-плану start-up.

Завдання для самостійного опрацювання

1. Яку функцію виконує резюме бізнес-плану?
2. На які показники бізнес-плану, перш за все, звертають увагу потенційні інвестори?
3. Як оцінити вплив на майбутній бізнес загальних макроекономічних факторів?
4. Які макрофактори найвпливовіші на українську економіку?
5. Які головні чинники формують логіку розробки бізнес-плану.
6. Як врахувати ризики майбутнього бізнесу та скоригувати бізнес-план?
7. Презентація start-up та бізнес-плану start-up.
8. За якими критеріями доцільно обирати спікера для презентації?
9. Головні чинники, що формують логіку презентації start-up
10. Як ефективно використати Правило «Трьох» у презентації start-up
11. Чому в інвесторів актуальною є презентація бізнес-плану у форматі «Elevator Pitch»?
12. Які прийоми доцільно використати, готуючи персональну презентація?

Практичне завдання

1. Визначте чинники, що приваблюють потенційних кредиторів та інвесторів до фінансування підприємницького проекту.

2. Визначте механізм організації проведення презентації бізнес-проекту:
а) розробка виробничого плану проекту; б) розробка маркетинг-плану проекту;
в) розробка фінансового плану проекту; г) розробка організаційного плану проекту; д) правильна відповідь відсутня.

3. Запропонуйте проект, визначте ідею, продукцію (послуги); ринок (клієнти та конкуренти); маркетингову стратегію фірми першочергові фінансові завдання фірми; власники фірми та команду менеджерів. Розробіть презентацію до 10 слайдів.

ІНФОРМАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Методичне забезпечення

1. Методичні вказівки для виконання контрольної роботи з дисципліни «Тренінг-курс «Start-up» (для студентів освітньо – кваліфікаційного рівня «бакалавр» напряму підготовки 6.030504 – Економіка підприємства).
2. Конспект лекцій з дисципліни «Тренінг-курс «Start-up» (для студентів освітньо – кваліфікаційного рівня «бакалавр» напряму підготовки 6.030504 – Економіка підприємства).
3. Методичні вказівки для проведення практичних занять з дисципліни «Тренінг-курс «Start-up»» (для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» напряму підготовки 6.030504 – Економіка підприємства).

Рекомендована література

Базова

4. Инновационный бизнес: формирование моделей коммерциализации перспективных разработок : учеб. пособие / В. А. Антонец, Н. В. Нечаева, К. А. Хомкин, В. В. Шведова; Под ред. К.А. Хомкина. – М. : Издательство «Дело» АНХ, 2009. – 320 с.
5. Бланк С. Настольная книга основателя Старт Up/ Стив Бланк, Боб Дорф. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 616 с.
6. Давила Т. Работающая инновация. Как управлять ею, измерять ее и извлекать из нее выгоду / Т. Давила, Марк Дж. Эпштейн, Р. Шелтон; Пер. с англ. – Днепропетровск, Баланс Бизнес Букс, 2007. – 320 с.

Допоміжна

7. Дрейпер Уильям. Стартапы. Профессиональные игры Кремниевой долины. – М. : ЗАО Издательство «Эксмо-пресс», 2012. – 384 с.
8. Кавасаки Г. Стартап: (Изд. 2) 11 мастер-классов от экс-евангелиста Apple и самого дерзкого венчурного капиталиста Кремниевой долины. – М. : Юнайтед Пресс, 2011. – 253 с.
9. Кесслер Энди. Радикальный стартап. 12 правил бизнес-дарвинизма. – М. : Альпина Паблишерз, 2011. – 224 с.
10. Купер Б. Стартап вокруг клиента / Б. Купер, П. Власковиц. – М. : 2011. – 168 с.
11. Кэтрин Кэтлин. Управление стартапом. Как руководить компанией на разных этапах / Кэтрин Кэтлин и Джейна Мэтьюз. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 176 с.
12. Михаловиц М. Стартап без бюджета / М. Михаловиц; Пер. С. Филин. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 200 с.
13. Харниш В. Правила прибыльных стартапов. Как расти и зарабатывать деньги / В. Харниш. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 264 с.

Інформаційні ресурси

14. Цифровий репозиторій ХНУМГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua>

Виробничо-практичне видання

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ТА ЗАВДАННЯ

для самостійної роботи
з навчальної дисципліни

«ТРЕНІНГ-КУРС START-UP»

*(для студентів освітнього рівня «бакалавр»
спеціальності 051 – Економіка)*

Укладач **СЕРЬОГІНА** Дар'я Олександрівна

Відповідальний за випуск *Т. А. Пушкар*

За авторською редакцією

Комп'ютерне верстання: *І. В. Волосожарова*

План 2018, поз. 461 М

Підп. до друку 27.09.2018.	Формат 60x84/16.
Друк на ризографі	Ум. друк. арк. 1,2.
Тираж 50 пр.	Зам. №

Видавець і виготовлювач:
Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова,
вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002.
Електронна адреса: rectorat@kname.edu.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
ДК № 5328 від 11.04.2017.